

A proteção de vidas, patrimônios e rendas vem se tornando uma necessidade dos brasileiros nos últimos anos. Diante dos efeitos da pandemia e da conjuntura econômica do País, a contratação de seguros aumentou no Brasil em 2021, chegando a um crescimento de 3,3% em relação ao ano anterior, de acordo com informações da Confederação Nacional das Seguradoras – CNseg.

Parte dessa expansão foi motivada pelo segmento de Vida e Previdência, que avançou 11,5% no último ano, na comparação com 2020, gerando mais de R\$ 192,3 bilhões. Já a área de Capitalização cresceu 5,9%, considerando o mesmo período de avaliação, alcançando R\$ 24,3 bilhões.

Como comercializar produtos de Vida, Previdência e Capitalização?

A crescente procura por Seguros de Vida, Planos de Previdência e Títulos de Capitalização impulsiona as oportunidades de negócios para os corretores, que são o principal canal de distribuição de seguros.

Intermediários entre clientes e seguradoras, os corretores são responsáveis não apenas por realizar a venda dos produtos, mas exercem um papel de consultores de coberturas, identificando e recomendando as mais indicadas para cada cliente.

Para trabalhar na nesta função é necessário ter registro emitido pela Susep, que pode ser requerido após aprovação no [Curso para Habilitação de Corretores de Seguros](#), ministrado pela Escola de Negócios e Seguros (ENS).

O programa completo é composto por três etapas: Capitalização, Vida e Previdência, e Demais Ramos. Desta forma, ao concluir todas as fases, o corretor estará apto para atuar em qualquer ramo do seguro. A ENS promove ainda a campanha “Samba no pé e habilitação na mão”, que concede desconto de 10% para os alunos que efetuarem suas inscrições até o dia 2 de março e utilizarem o voucher ENSFOLIA2022.

As aulas das próximas turmas terão início em março e as inscrições estão abertas. Matricule-se e aproveite as oportunidades deste setor em constante crescimento!

**Fonte:** [ENS](#), em 04.03.2022.